

Sehr geehrte Aktionäre und Gäste,
ich danke Ihnen sehr, dass Sie an der diesjährigen Hauptversammlung der SIMONA AG teilnehmen. Im Namen des Vorstandes begrüße ich Sie sehr herzlich. Vielen Dank für Ihr Interesse an unserer Gesellschaft.

Ich möchte Sie nun über das Geschäftsjahr 2021 informieren, die Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Im Anschluss gehe ich auf die bisherige Entwicklung in 2022, den Ausblick für das Jahr sowie unsere mittel- und langfristige Strategie ein.

Unser CFO, Michael Schmitz, wird die Ergebnisentwicklung detaillierter kommentieren und unser COO, Dr. Jochen Hauck, wird sich in seinem heutigen Beitrag auf unseren Wachstumsmarkt Infrastruktur und den jüngsten Unternehmenskauf, den Erwerb der SIMONA PEAK Pipe Systems in England, fokussieren.

Um es vorwegzunehmen: 2021 war ein besonders erfolgreiches Jahr für unsere Gesellschaft, unsere Mitarbeitenden und unsere Aktionäre. Wir haben sowohl den höchsten Umsatz als auch das beste Ergebnis unserer Geschichte erzielt!

Aber dies ist uns nicht zugeflogen: Einem pandemiegeschüttelten Jahr 2020 folgte ein Jahr der schnellen Wiederbelegung nahezu aller unserer Märkte. Die hohe Nachfrage nach unseren Produkten forderte von allen Werken die maximale Produktionskapazität. Begleitet war dies von einer nie dagewesenen Materialverknappung und -verteuerung, vor allem in Europa.

Durch den unermüdlichen Einsatz unserer Mitarbeitenden ist es uns gelungen, die Kunden bestmöglich zu bedienen und versorgungsbedingte Produktionsausfälle zu vermeiden. Bereits an dieser Stelle möchte ich unseren Mitarbeitenden sehr besonders für diese Leistung danken! Bereits Anfang des Jahres erkannten wir die zu erwartende Dynamik an den Rohstoffmärkten und richteten unser Tagesgeschäft auf das Erreichen einer definierten

absoluten Marge pro Kilogramm aus. Den Return on Sales, also das EBIT in Relation zum Umsatz haben wir angesichts der Preisverwerfungen für das Geschäftsjahr 2021 nicht als oberste Steuerungsgröße gesehen. Der Fokus auf die absolute Marge führte zu einem erfolgreichen Ausgleich der Kostensteigerungen durch Preiserhöhungen.

Die hohe Kapazitätsauslastung, eine Produkt-Mix-Verbesserung sowie die Gewährung von Corona-Hilfen durch den amerikanischen Staat führten zu dem Rekordergebnis von 50,9 Mio. EUR bei einem Umsatz von 545 Mio. EUR - eine Ergebnissteigerung von 52% und als Resultat ein Return on Sales von 9,3%.

Der Umsatzsteigerung von 40% liegt ein tatsächlicher Volumenzuwachs von 23% zugrunde. Preiserhöhungen und auch Mix – und Konsolidierungseffekte erklären die verbleibenden 17%.

In allen 3 Regionen können wir starkes Wachstum in der Breite feststellen:

In Amerika hat sich das Geschäft mit der Flugzeuginnenausstattung erholt – wir sind heute auf ungefähr halbem Weg zurück zu den „Vor-Corona“-Zeiten. Unsere Produkte für „Freizeit und Bau“ wurden sehr stark nachgefragt. Hierzu zählen Platten für die Ausstattung von Wohnmobilen, Freizeitfahrzeugen und -booten, Badezimmer-Einrichtungen sowie Outdoor-Möbeln. In Amerika profitieren wir auch von einem Erstarren der Halbleiter- und der Chemischen Prozessindustrie.

Das Wachstum in EMEA ist ebenfalls in der Breite der Produktpalette erfolgt und wurde durch den Erwerb der türkischen SIMONA PLASTECH noch beschleunigt.

SIMONA hat in der Region Asien-Pazifik die Preiserhöhungen an den Rohstoffmärkten weniger gespürt. Das Wachstum war im Wesentlichen ein Volumenwachstum, vor allem in der Halbleiterindustrie, aber auch in der Solar- und Umwelttechnik und in der Chemischen Prozessindustrie. Die wirtschaftliche Abkühlung im chinesischen Markt hat uns in 2021 nicht getroffen.

Unserer Umorganisation in EMEA folgend haben wir weltweit ein neues Berichtssegment eingeführt. Neben den Regionen berichten wir nun über unsere Anwendungssegmente - die Business Lines - und nicht mehr über Produktgruppen.

Beginnend mit der größten Business Line Industry möchte ich feststellen, dass wir hier überproportional wachsen konnten. Nachholinvestitionen der Chemieindustrie sowie die hohen Investitionen weltweit in neue Halbleiterfabriken haben den Umsatz sehr stark steigen lassen.

Die zweitgrößte Business Line Advertising & Building konnte von der Akquisition der türkischen SIMONA PLASTECH profitieren und nahm an der Erholung der Werbeindustrie teil.

In der Business Line Infrastructure bieten wir Produkte für die Zielmärkte Tiefbau, Trink- und Abwasser, Gas, Fernwärme, Stromtrassen und Energieversorgung an. Wie Sie diesen Stichworten schon entnehmen können, stellen

diese sehr attraktive Wachstumsmärkte dar, in die wir 2022 durch einen Zukauf in England investiert haben.

Das Geschäft der Business Line Mobility konnte sich ebenfalls eines guten Wachstums erfreuen, die asiatischen Automobilkunden verlangten mehr Produkte, und wir gewannen neue Projekte in 2021. Zudem sehen wir die bereits angesprochene Erholung der Flugzeugindustrie, die sich vor allem in neu gewonnenen Projekten zeigt.

Nun möchte ich Michael Schmitz bitten, das Ergebnis des SIMONA Konzerns 2021 sowie den Verlauf des ersten Quartals näher zu erläutern.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, auch ich darf Sie nochmals herzlich zu unserer virtuellen Hauptversammlung willkommen heißen und freue mich, Ihnen die Finanzaufgaben eines erfolgreichen Geschäftsjahres von SIMONA vorzustellen.

Herr Schönberg hat es bereits ausgeführt: Mit 544,5 Mio. EUR haben wir den höchsten Umsatz unserer

Unternehmensgeschichte erzielt. Dieses Wachstum ist sowohl mengen- als auch preisgetrieben. Mit mehr als 163.000 Tonnen verkauften Produkten haben wir weltweit ein Absatzwachstum von 32.000 Tonnen beziehungsweise 23% erzielt. Damit haben wir das Niveau vor Corona deutlich übertroffen.

Die Rohstoffpreise sind in 2021 kräftig gestiegen und Lieferengpässe und Störungen der Lieferketten haben uns im vergangenen Jahr intensiv beschäftigt. Trotzdem haben wir im gesamten Jahr die Versorgungssicherheit unserer Werke gewährleisten können, standen dabei aber signifikanten Preiserhöhungen gegenüber. So hat sich der Materialaufwand um 130,7 Mio. EUR beziehungsweise 70% auf 317,3 Mio. EUR verteuert. Aufgrund der überproportionalen Rohstoffpreisentwicklung hat sich der Rohertrag nur um 24,1 Mio. EUR auf 227,2 Mio. EUR erhöht. Dies entspricht einer Rohmarge von 42% gegenüber noch 52% im Vorjahr.

Der Personalaufwand ist um 8,3 Mio. EUR auf 95,3 Mio. EUR angestiegen. Die Zahl der Mitarbeitenden im Konzern

hat sich von durchschnittlich 1.456 auf 1.530 erhöht, hierin sind 70 neue Mitarbeitende aus unserer akquirierten Tochtergesellschaft SIMONA PLASTECH enthalten. Die Personalkostenquote ist damit im vergangenen Jahr von 22,3% auf 17,5% zurückgegangen.

Die Abschreibungen sind mit 18,6 Mio. EUR nahezu gleichgeblieben und die Sonstigen Betrieblichen Aufwendungen sind von 70,5 Mio. EUR auf 81,6 Mio. EUR angestiegen. Wesentliche Kostentreiber waren die Ausgangsfrachten und Verpackungen, die sich mengen- und preisgetrieben in Summe allein um 8,2 Mio. EUR verteuert haben.

All dies führt im Ergebnis zu einem EBIT von 50,9 Mio. EUR, dem höchsten Ergebnis in der SIMONA Geschichte. Hierin sind 4,2 Mio. EUR Sonstige Erlöse aus der erfolgswirksamen Umbuchung der Kredite aus dem Paycheck Protection Programm (PPP) in Zusammenhang mit dem Corona-Hilfsprogramm der amerikanischen Regierung enthalten.

Das Vorjahresergebnis von 33,6 Mio. EUR wurde um 17,3 Mio. EUR übertroffen und mit einer Umsatzrendite von 9,3% auch unser Zielkorridor von 6 bis 8% deutlich ausperformt.

In das leicht negative Finanzergebnis von 1,5 Mio. EUR fließen hauptsächlich Wechselkurseffekte ein, die sich bei SIMONA vor allem aus der Euro-Dollar-Parität ergeben. So hat sich der US-Dollar in der zweiten Jahreshälfte 2021 doch wieder deutlich erholt von fast 1,23 auf 1,13 Dollar je Euro.

Das Ergebnis vor Steuern beträgt 49,3 Mio. EUR nach 30,6 Mio. EUR im vorangegangenen Jahr. Entsprechend haben sich die Ertragssteuern um 5,5 Mio. EUR erhöht. Dies führt zu einem Periodenergebnis von 36,5 Mio. EUR.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
die Bilanzsumme der SIMONA ist 2021 um 55,4 Mio. EUR auf 508,5 Mio. EUR angewachsen. Innerhalb der langfristigen Vermögenswerte sind die immateriellen Vermögenswerte im Wesentlichen durch die Akquisition der

SIMONA PLASTECH von 40,4 Mio. EUR auf 55,5 Mio. EUR angestiegen. Die Sachanlagen sind durch die in 2021 erfolgten Investitionen an fast allen Standorten von 140,8 Mio. EUR auf 154,9 Mio. EUR angewachsen. Dem gegenüber stehen 14,4 Mio. EUR geringere latente Steueransprüche durch die Neubewertung der Pensionsrückstellungen aufgrund des wieder von 0,5% auf 1,21% angestiegenen IFRS-Rechnungszinses.

Bei den kurzfristigen Vermögenswerten hat die Geschäftstätigkeit in diesem Jahr zu deutlichen Veränderungen geführt. Aufgrund der hohen Rohstoffpreissteigerungen sind die Vorräte trotz des physischen Abbaus um 36,5 Mio. EUR höher bewertet mit insgesamt 120,9 Mio. EUR. Auch die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind durch die stetigen Preissteigerungen um 26,2 Mio. EUR auf insgesamt 82,4 Mio. EUR angewachsen. Dies zehrt an unseren Cash-Mitteln, die von 85,3 Mio. EUR auf 54,1 Mio. EUR abgenommen habe.

Ein kurzer Blick auf die Passivseite unserer Bilanz:

Unser Eigenkapital hat sich in 2021 um 65,3 Mio. EUR auf 262 Mio. EUR erhöht. Das ist im Wesentlichen zwei Faktoren geschuldet: zum einen der Neubewertung der Pensionsrückstellungen, die mit 34,3 Mio. EUR direkt im Eigenkapital erfasst wurden, zum anderen dem Periodenergebnis 2021 von 36,5 Mio. EUR. Dies führt zu einer Erhöhung unserer Eigenkapitalquote von 43,4% in 2020 auf 51,5% im vergangenen Jahr.

Entsprechend sind unsere langfristigen Schulden um 32,4 Mio. EUR auf 171,0 Mio. EUR zurückgegangen. Hierbei entfallen 36,5 Mio. EUR auf die langfristigen Pensionsrückstellungen, die sich von 170,4 Mio. EUR auf 133,8 Mio. EUR reduziert haben.

Im Bereich der kurzfristigen Schulden haben sich die Schulden aus Lieferungen und Leistungen fast ausschließlich preisgetrieben um 16,9 Mio. EUR auf 34,4 Mio. EUR erhöht.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
der Cashflow aus operativer Tätigkeit hat sich auf 14,5 Mio. EUR verringert. Wesentliche Abflüsse kommen aus der Veränderung der Vorräte mit 36,6 Mio. EUR und aus dem Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe 27 Mio. EUR. Beides ist dem Preisanstieg der Roh- und Hilfsstoffe sowie den damit verbundenen Preiserhöhungen für unsere Produkte geschuldet. Letzteres auch dem deutlichen Wachstum unseres Geschäftes.

Der Cash-Abfluss aus Investitionstätigkeit betrug in 2021 insgesamt 39,8 Mio. EUR und fiel um 13,2 Mio. EUR höher aus als 2020. So sind die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte um 4,5 Mio. EUR auf 24,9 Mio. EUR gestiegen. Hierin enthalten ist zudem der Abfluss aus der Akquisition der SIMONA PLASTECH in der Türkei.

Der Cash-Abfluss aus der Finanzierungstätigkeit ist aufgrund der kurzfristigen Inanspruchnahme von Kreditlinien gegenüber dem Vorjahr leicht zurückgegangen.

Nachdem wir im vergangenen Jahr den „Return on Capital Employed“ auf 11% verbessern konnten, ist uns 2021 mit einem starken EBIT von 50,9 Mio. EUR ein Sprung auf einen ROCE von 13,4% gelungen.

Unser Net Working Capital ist nominal um 45,0 Mio. EUR gestiegen, unsere Net Working Capital Rate von 31,7% auf 31,0% gesunken.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
Vorstand und Aufsichtsrat haben entschieden, den Dividendenvorschlag von 1,20 EUR auf 1,60 EUR zuzüglich eines Bonus von 10 Cent auf insgesamt 1,70 EUR je Aktie nach unserem Aktiensplit im vergangenen Jahr zu erhöhen.

Mit unserer Grunddividende von 1,60 EUR je Aktie setzen wir unsere konstante Dividendenpolitik fort, beteiligen mit dem Bonus von 10 Cent unsere Aktionäre aber auch an dem besten Jahresergebnis der SIMONA. Dies war uns wichtig – auch im Hinblick auf ein unsicheres Jahr 2022 und künftige Ausschüttungen.

Die SIMONA Aktie hat sich im vergangenen Jahr sehr gut entwickelt mit einem Jahresabschlusskurs von 78 EUR je Aktie. Der Aktiensplit hat hierzu sicherlich beigetragen, wenn auch die Handelsumsätze weiterhin eher auf niedrigerem Niveau liegen. Die Stabilität unserer Aktie beweist sich aber gerade wieder in jüngster Zeit, in der die Unsicherheit in den Märkten eingezogen ist und die SIMONA Aktie Kurs hält.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
das erste Quartal 2022 sowie die Monate April und Mai schließen sich der guten Entwicklung des Jahres 2022 an, wenngleich wir mit einem gewissen Unbehagen auf die nächsten Monate schauen. Mit einem Umsatz von 173,2 Mio. EUR im ersten Quartal 2022 liegen wir signifikant über unserer Prognose und über dem Vorjahresquartal. Dabei konnten wir den Absatz nochmals verbessern, ein wesentlicher Teil des Umsatzwachstums ist allerdings preisgetrieben.

Die Wirtschaft hat sich in vielen Bereichen von der Corona-Pandemie komplett abgekoppelt und doch hat uns in China

die Corona-Pandemie wieder eingeholt. Im zweiten Quartal wurden zur Eindämmung der neuerlichen Corona-Ausbrüche ganze Bezirke und Städte gesperrt. Dennoch haben wir mit einem weiteren Absatzplus und einem Umsatzwachstum von 43% unseren Expansionskurs in Asien erfolgreich fortgesetzt und sind nach den nunmehr verkündeten Lockerungen der Corona-Maßnahmen in den wesentlichen Wirtschaftszentren Chinas optimistisch.

In Europa überlagern der Ukraine-Krieg und die damit verbundenen wirtschaftlichen Folgen alle anderen Themen. Die wichtigsten Wirtschaftsinstitute in Deutschland haben die Prognosen für die wirtschaftliche Entwicklung inzwischen massiv gesenkt und die Inflation erreicht mit 7,9% einen neuen Höchstwert. Die ersten drei Monate unseres Geschäfts in Europa waren – auch dank eines sehr hohen Auftragsbestandes – noch wenig durch den Konflikt betroffen. Zwar haben wir die Lieferungen nach Russland als Zeichen der Solidarität mit der Ukraine eingestellt, doch konnten wir den Absatz leicht und den Umsatz in EMEA deutlich um 38% steigern. Seit April sehen wir aber eine

leichte Beruhigung im Auftragseingang als Folge der wirtschaftlichen Unsicherheit.

Das stärkste Wachstum im ersten Quartal haben wir in USA mit einem signifikanten Absatzwachstum und einem Umsatzwachstum von 56% verzeichnet. Dabei ist die Nachfrage in allen Bereichen stark!

Trotz der Verunsicherung sind wir sehr zufrieden mit dem ersten Quartal dieses Jahres. Mit einem EBIT von 13,8 Mio. EUR haben wir das erste Quartal sehr gut abgeschlossen. Den um 51,7 Mio. EUR höheren Umsatzerlösen stehen um 40,5 Mio. EUR gestiegene Materialkosten gegenüber. So hat sich der Rohertrag um 14,4 Mio. EUR auf 71,3 Mio. EUR verbessert. Der Rohmarge ist allerdings aufgrund des größeren Zählers deutlich von 47% auf 41% gesunken.

Der starke Anstieg der Personalkosten liegt zum einen in den Tarifabschlüssen des vergangenen Jahres begründet, zum anderen darin, dass im März erstmals die Lohn- und Gehaltskosten der Mitarbeitenden der zum 1. März 2022 akquirierten Tochtergesellschaft SIMONA PEAK Pipe

Systems enthalten sind. Unerfreulich ist der rasante Anstieg der Sonstigen Betrieblichen Kosten um 43% auf 26,1 Mio. EUR aufgrund der enormen Preissteigerungen in allen Bereichen.

Umso mehr sind wir froh darüber, dass wir gestärkt aus einem guten ersten Quartal und den beiden Monaten des zweiten Quartals in das weitere Jahr gehen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, das war mein Bericht zu den Zahlen des Jahres 2021 und des ersten Quartals dieses Jahres. Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und gebe das Wort wieder an Herrn Schönberg.

Vielen Dank Michael.

Liebe Aktionäre,
diese Zahlen der ersten Monate des Jahres 2022 stimmen uns positiv, unsere Ziele in diesem Jahr zu erreichen und damit eine weitere gute Grundlage für unsere strategische Entwicklung in den nächsten Jahren zu legen.

Verehrte Aktionäre,

lassen Sie mich nun auf unsere strategischen Maßnahmen eingehen. Diese beginnen selbstverständlich beim Kunden und den Zielmärkten:

A. Die Chemische Prozessindustrie (CPI) erwirbt sowohl Platten als auch Rohre und Formteile von uns zum Bau von Behältern und Apparaten für Chemieanlagen.

Der durch die Pandemie verursachte Investitionsstau hat sich noch nicht aufgelöst. Wir sehen jedoch, dass die europäische Chemieindustrie nach dem Rekordjahr 2021 nunmehr eine Energiekrise erlebt, die kurzfristig die Investitionsfreude dämpfen mag. Mittelfristig steht der Industrie jedoch eine Herkulesaufgabe bevor: die Entwicklung in Richtung Klimaneutralität. Das wird zu sehr hohen Investitionen führen, von denen auch wir profitieren werden. In China investiert die Chemieindustrie weiterhin in konsolidierte Großanlagen, an denen auch die deutsche chemische Industrie partizipiert. Wir erwarten in diesem Bereich international eine positive Entwicklung des Investitionsklimas.

B. Die Bauindustrie beliefern wir mit Rohren und Formteilen sowie mit Platten. Steigende Zinsen, Baukosten und schlechte Verfügbarkeiten werden das Wachstum in dieser Industrie senken. Jedoch werden steigende Infrastrukturausgaben auch unser Wachstum beschleunigen. Vor allem der Investitionsstau in Europa in Bezug auf Trink- und Abwasser-Leitungssysteme wird zu einer steigenden Nachfrage führen. Themen wie Fernwärme und Stromtrassenbau tun ein Übriges für die Business Line Infrastructure positiv gestimmt zu sein.

Das Werbegeschäft – Signs and Display – ist ein weiterhin umkämpfter Markt, der unter dem Einbruch des Messegeschäftes nachhaltig leidet. Mit der Akquisition der SIMONA PLASTECH in der Türkei haben wir unsere Wettbewerbsfähigkeit in diesen Märkten signifikant erhöht und Marktanteile gewonnen.

C. Unter der Bezeichnung „Mobility“ beliefern wir die Automobil-, Flugzeug- und Bahnindustrie. Die Flugzeugindustrie investiert zunehmend in die für uns relevante Inneneinrichtung. Wir gewinnen interessante Projekte am Markt, der insgesamt noch unter dem

2019er Niveau liegt und dort auch noch für die nächsten Jahre verbleiben wird. In Asien-Pazifik konnten wir attraktive Automobilprojekte gewinnen; die entsprechenden Anlagenkapazitäten in China wurden in diesem Jahr verdoppelt. Für die Bahnindustrie sind wir weiterhin optimistisch, da zur Erreichung der Klimaziele weltweit mit einem Ausbau des öffentlichen Personenverkehrs und Investitionen in neue Züge zu rechnen ist.

D. In Amerika bieten wir Kunststoffplatten an, die in Schwimmbädern, Jacuzzis, Badezimmern, Outdoor-Möbeln, Wohnmobilen, Freizeitbooten und -fahrzeugen verbaut werden. Zurzeit sehen wir für diese Anwendungen eine starke Nachfrage. Uns ist jedoch bewusst, dass eine Änderung des Konsumverhaltens oder ein Konjunkturunbruch zu einem Absatzrückgang führen kann. Die Abwärtszyklen sind nach unserer Erfahrung in den USA jedoch relativ kurz, so dass wir über den Zeitablauf in diesen Märkten ein gutes Geschäft machen. Sehr stark steigt die Nachfrage weltweit nach unseren Produkten für die

Halbleiterindustrie – ein Bereich, auf den wir einen globalen Fokus legen und der sowohl für Platten als auch Formteile ein hohes Wachstumspotential zeigt.

E. Unserer Akquisition in Norwegen folgend möchte ich berichten, dass wir mit der globalen Ausrichtung interessante Wachstumspfade im Bereich der Aquakultur betreten haben, neue Produkte als Folge der Integration in die SIMONA AG auf den Markt bringen konnten und mit hohen Investitionen diesen Zielmarkt für uns entwickeln.

Unsere positive langfristige Einschätzung der Zielmärkte hat uns bewogen, das höchste Investitionsprogramm der Konzerngeschichte auszurufen. Wir verdoppeln zurzeit nicht nur die Produktionskapazität in Asien-Pazifik, sondern investieren sowohl in Amerika als auch in EMEA signifikant in den Kapazitätsausbau, die Effizienz und die Nachhaltigkeit.

Ich erwähnte bereits unseren neuesten Unternehmenserwerb, die SIMONA PEAK Pipe Systems. Unser COO, Herr Dr. Jochen Hauck, wird Ihnen nun über

diese Akquisition und die Einordnung in unsere Strategie berichten.

Meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, 2021 stand trotz der vielfältigen Herausforderungen, über die meine beiden Kollegen zuvor berichtet haben, ganz im Zeichen des Aufbaus unserer neuen Business-Line-Organisation in der Region EMEA. Diese ist unabdingbare Voraussetzung, um unser strategisches Ziel zu erreichen, in unseren Märkten der Anbieter mit dem tiefsten Marktverständnis und dem größten Endkundenfokus zu werden.

Personell wurden wichtige Positionen vor allem im Bereich der Business Line- und der Marktsegmentmanager besetzt. Die 5 Business Lines Infrastructure, Industry, Advertising & Building, Mobility und Aquaculture haben intensiv an der Entwicklung ihrer Business-Strategien gearbeitet, die im Herbst des letzten Jahres dann final verabschiedet wurden.

Nach etwas mehr als einem Jahr Erfahrung mit der neuen Organisation kann ich heute berichten, dass diese gut umgesetzt wurde und in der Marktbearbeitung bereits

deutliche Fortschritte erkennen lässt. Dies schließt auch die Zusammenarbeit mit unseren direkten Kunden ein, wobei hier ganz ausdrücklich sowohl unsere verarbeitenden Kunden als auch unsere Händlerpartner zu nennen sind. Mit diesen wollen wir gemeinsam und in Partnerschaft einen stärkeren Endkundenfokus erreichen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
ein wichtiger Bestandteil der Wachstumsstrategien der einzelnen Business Lines stellt auch der Bereich Akquisitionen dar.

Mit der in 2020 bzw. 2021 erfolgten Übernahme der SIMONA Stadpipe für den Bereich Aquakultur und der SIMONA PLASTECH für den Bereich Werbung und Hochbau konnten wir die genannten Business Lines erfolgreich stärken. Die Integration der beiden neuen Gesellschaften konnte in 2021 zu einem erfolgreichen Abschluss gebracht werden.

Mit dem Anfang 2022 vollzogenen Kauf von Peak Pipe Systems in UK ist es uns nun gelungen, auch die Business Line Infrastructure nachhaltig weiterzuentwickeln.

Bei Peak Pipe Systems handelt es sich um einen der führenden Hersteller von PE-Rohrsystemen in Großbritannien. Mit einem jährlichen Umsatz von ca. 40 Mio. EUR und einer überdurchschnittlich hohen Rentabilität wird er unsere Business Line Infrastruktur aber auch die SIMONA-Gruppe als Ganzes nachhaltig stärken.

Peak Pipe Systems verfügt über ein erfahrenes und kompetentes Managementteam, fundiertes Produktions-Know-how für die Herstellung von Rohren und Formteilen und einen modernen Maschinenpark. Hauptabsatzmärkte sind vor allem die Bereiche Wasser, Energie, Gas und Aquakultur.

Peak Pipe Systems ist einer der drei Marktführer in UK mit einem starken Fokus auf Projekte. Man verfügt dort über exzellente Kontakte zu Ingenieurbüros und Endkunden und wird im Markt als technisch führend bei

Nischenanwendungen, speziellen Kundenlösungen und im Kundenservice wahrgenommen. Das hohe Innovationsvermögen von Peak Pipe Systems führt zu einem überdurchschnittlichen Umsatz- und insbesondere Ertragsanteil von margenstarken Spezialprodukten.

Die Akquisition von Peak Pipe Systems stärkt die strategische Neuausrichtung mit dem Ziel der Ausweitung unseres Projektgeschäftes und einer hohen Anwendungsorientierung. Sie unterstützt darüber hinaus die Erreichung der Wachstumsziele in den Märkten Infrastruktur und Aquakultur in der Region EMEA. Das Produktangebot in Großbritannien wird deutlich erweitert und die Position in diesem attraktiven, abgegrenzten Markt weiter verbessert.

Meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre,
Sie sehen, dass wir auch 2021 die strategische Neuausrichtung in der Region EMEA konsequent und erfolgreich vorangetrieben haben. Damit sind wir auch für die kommenden Herausforderungen einer mit Unsicherheiten versehenen Zukunft sehr gut aufgestellt.

Dennoch werden wir uns noch mehr als in der Vergangenheit mit der Fragestellung beschäftigen müssen, wie wir in Zukunft einen noch nachhaltigeren Beitrag zur Entwicklung unseres Planeten leisten können. Auch zu diesem für uns äußerst wichtigen Thema möchten wir heute informieren und damit übergebe ich das Wort wieder an meinen Kollegen Matthias Schönberg.

Vielen Dank, Jochen,
die Themen Trink- und Abwasser, Energieversorgung und Fischzucht, über die wir soeben gehört haben, sind ja sämtlich dem Thema „Nachhaltigkeit“ zuzurechnen.

Unsere Produkte sind die Wegbereiter für den ökologischen Umbau der Industrie und der gesamten Infrastruktur. Es ist unsere Aufgabe, zu diesem Umbau aktiv beizutragen. Wir wollen uns jedoch nicht damit zufriedengeben, sondern möchten auch selbst unser Unternehmen nachhaltiger ausrichten:

Bereits heute sind 95% unserer Produkte – so wie von uns produziert und ausgeliefert – ohne weiteres recycelbar! Wir

lassen uns nach dem Massebilanzverfahren zertifizieren, so dass wir unseren Kunden – anfänglich im Rohrbereich – auch Ware aus recyceltem oder biobasiertem Kunststoff anbieten können.

Im Kreis von über 80 Führungskräften der SIMONA haben wir uns entschieden, eine Kultur der Nachhaltigkeit zu entwickeln und dieses auch in unseren Produkten und Prozessen abzubilden. Weltweit wurden zahlreiche Einzelinitiativen zum Umweltschutz und der Energieeinsparung gestartet. Unter dem Titel „Global Sustainable Solutions“ wird in einem strukturierten Prozess eine Nachhaltigkeitsstrategie erarbeitet basierend auf den 3 Pfeilern: Nachhaltige Produkte, Nachhaltige Prozesse und Produktion sowie Wertschätzung der Mitarbeitenden. Wir freuen uns darauf, Ihnen im nächsten Jahr konkrete Beispiele zeigen zu können.

Die SIMONA AG hat sich in den vergangenen 165 Jahren stets neu definiert. Auch der Wandel zu einer nachhaltigen SIMONA wird uns gut gelingen.

Erfolg im Wandel zeichnet unser Unternehmen aus – und es zeichnet unsere Mitarbeitenden aus. Wir sind sehr dankbar, auf ein so großartiges Team zählen zu können! Die Überzeugung, der Fleiß und die Begeisterung für die Firma, das Produkt und die Mannschaft sind etwas ganz Besonderes. Dafür möchten wir unseren Mitarbeitenden herzlichst danken!

Ein großer Dank geht auch an unseren Aufsichtsrat, der uns, unser Tun und unsere Ambition voller Vertrauen unterstützt und uns dabei berät!

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.